



“一丁啮”^{いっちょかみ}が行く!

第54回:文化

このところ、立て続けに東京方面に出張する機会がありました。

93年から2000年の間は東京に営業所(当初はシスポート東京という別会社)があったのでよく行っていたのですが、最近は何年に数回しか行く機会がなく、たまに東京に行くと結構戸惑ったりしてしまいます。たしかにこの10年ほどでずいぶん東京は変わりました。鉄道路線も増え、駅周辺の景色も変わったところが少なくありません。東京スカイツリーができて隅田川周辺は一変したことでしょう。(最近何度か東京都内に行っていますがまだスカイツリーを見ていません。せめて車窓からだけでも眺めようと思いつつ、つついっ忘れちゃってます(^_^;))

東京に行って感じることに一つに関西との違い、それもたいしたことではないのですがそれぞれのこだわりのようなものを感じます。例えばエスカレータの立ち位置。東京では左側によけて立ちますが関西(特に大阪)では右側によけます。どっちでもいいようですが、不思議とこだわっているように思います。先日、東京に行ったとき、駅の立ち食いそばに入ったのですが、やはりほぼ全員がそばを食べていました。私は当然うどんを食べましたが(^_^);

昔は「東京は整列乗車しているが大阪はしていない。関西人は行儀が悪い」といわれましたが最近ではむしろ関西の方がちゃんと整列乗車していて東京の方が乱れているようにも思いますが如何でしょうか。

関西と関東の違いをいうと、食べ物の違いが大きいですね。前述のそばとうどんの違いもありますが味付けがまるで違う。だいぶましになったとはいうものの東京のうどんは出汁が黒くて辛くて味が濃い。私が高校生の時、東京ではじめて立ち食いうどんを食べて出汁の色と辛さと味の濃さに驚いたのを今でも覚えています。

「きずし」が「しめさば」、「れんこん」が「はす」、「ぐじ」が「あまだい」、「豚まん」が「肉まん」。

「きずし」と「しめさば」の違いなどはあまり抵抗はありませんが、「豚まん」と「肉まん」はかなり抵抗を感じます。アレはどうみても「豚まん」が正しい。中に入っているのは豚肉であり決して牛肉ではない。関西では肉といえば牛肉を指すので、やはり「豚まん」やないとおかしいと思います。ところが悲しいことに、コンビニの普及のせいか、最近では関西でも「肉まん」が一般化しつつある。東京一極集中の影響が東京文化が浸透しつつあります。なんとか関西文化を守っていきたくて少々意固地になっているのですが、皆さんはどう感じられますか。やっぱりここは「551」に頑張ってもらえないのでしょうか。

TOPICS

PCA ソリューションカンファレンス 2012 in 大阪のご案内

http://www.pca.co.jp/area_before/seminar/other/12071001.html

弊社が代理店として会計ソフトなどを取り扱っているピー・シー・エー株式会社が、「PCA ソリューションカンファレンス 2012 in 大阪 ~ PCA と共に企業の成長を~」と題し、セミナーと展示を主体としたイベントを以下の通り開催しますのでご案内いたします。



日時:平成24年7月10日(火)

時間:展示会場 10:00~17:30 (セミナー 受付開始は各セミナー 15分前です)

参加費用:無料

会場:大阪国際会議場 グランキューブ大阪 10階

住所:大阪市北区中之島5丁目3-51

交通:京阪電車中之島線「中之島駅」すぐ

お申込は弊社までご連絡下さい。

参加申込書をお送りいたします。

【セミナー内容】

- 10:30~12:00 益法人様向け「知っておきたい!! 認定・認可後の事務処理について」・・・公認会計士・税理士 小幡 寛子 氏
- 10:45~12:15 「2012年の労務関連法改正と労務リスクについて」・・・社労士法人ミツシヨ 社会保険労務士 吉本 俊樹 氏
- 13:00~14:30 社会福祉法人様向け「新会計基準への移行の準備と移行処理」・・・上田公認会計士事務所 税理士 津田 承子 氏
- 13:15~14:45 「ドラッカー活用術!! 基礎の基礎」・・・株式会社システムユニ 代表取締役 ドラッカー学会会員 岡田 敏明 氏
- 14:45~15:25 「クラウド型 会計・販売管理・給与計算システムのご紹介」・・・ピー・シー・エー株式会社
- 15:00~16:30 「質問型営業法」で営業成績倍増!・・・株式会社リアライズ 代表取締役 青木 毅 氏
- 15:45~16:45 「商魂・商管カスタマイズ事例紹介!」・・・ピー・シー・エー株式会社

読者訪問



第30回

| | |
|----------|--------------------------------------|
| お伺いした会社 | 株式会社ヨシダ |
| お目に掛かった方 | 代表取締役 吉田 芳隆 さん |
| 会社の所在地 | 〒611-0043 京都府宇治市伊勢田町毛語 8 |
| 主な業務内容 | 建設工事業、製造業 |
| 連絡先など | TEL:0774-43-0876(代) FAX:0774-43-9890 |
| e-mail | yositaka18@yahoo.co.jp |

今回は宇治の(株)ヨシダの吉田社長様を訪ねました。

吉田社長は3代目で、古くはおじいさまが雨どいや屋根などブリキ製品の板金加工をする仕事をおはじめになったのがルーツとか。そして、宇治という土地柄、近くに茶畑が多く、お茶にかかわる板金製品やお茶の生産に関係する設備などの製造、加工を手掛けられて現在に至っておられます。一言でいえば、製茶業界の製造業といえるのではないのでしょうか。



吉田社長

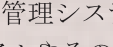
荒茶製造工場のラインの設計、施工、保守を担っておられるほか、煎茶のライン向けの生葉カッター装置の製造メーカーとしても活躍なさっています。特に、自社ブランドでメーカーとして生産されている生葉カッターは、どんな方向のお茶の葉でもきれいにカットできるという特徴を有し、その技術は特許も取得されています。平成15年には新技術を使った生葉カッターの製造で、板金加工業から装置製造業への進出をテーマに経営革新支援法の計画承認も受けられました。製茶業界をターゲットにした比較的ニッチな市場の中で、大手に対抗して自社の強みを活かした営業展開をされており、製茶カッターの市場では30%程度のシェアを確保できているのではないかとおっしゃいます。



そんな吉田社長は新規事業への進出意欲も旺盛で、「屋根材切断機の開発」というテーマで京都府中小企業応援条例に基づく元気印企業の認定も取得されています。これは、屋根瓦の施工に際してカッティングする際、大量に出る粉塵を集塵しながらカッティングするという機械で、その新規性が高く評価されました。現在商品化に向けて試作を繰り返しておられるとのことですが、市場に投入できるようになればもう一つの事業の柱になるかも知れません。

生葉(荒骨)カッター

また、地場産業である宇治抹茶の発展に寄与したいと思っておられ、新たに抹茶カップを考案するなど、抹茶を気軽に飲用できる仕組み作りを提唱し、『その取り組みは一步一步ではありますが、抹茶の海外普及がライフワークになりつつある』と夢を語っておられました。

シスポートとのお付き合いは、販売管理システム『sp』をご導入いただいたことから始まり、HPのリニューアルやその他IT活用に関して多方面にわたりご相談に応じております。『いろいろなことに手を出して中途半端になって困っている』と吉田社長はおっしゃいますが、そのチャレンジ精神こそが中小企業の元気の源ではないかと思えます。常に新たなことにチャレンジされている吉田社長を側面から応援してまいりたいと思えます。



犬も歩けばサポート日記



事例をご紹介しているコーナーです。シスポートのサポート担当者の奮戦記からなにかヒントを得ていただければ幸いです。

今日のご相談



弊社が親しくさせていただいているご販売店様からご相談がありました。曰く“なんかよーわからんけど、指示書に写真入れたいねんて〜!”... 一体何の話かさっぱり分からないので実際のお客様のところに同行させていただきました。お客様はいわゆる鋳物を作っておられる会社様で、主に自動車関連の会社からの依頼で様々なものを製造されているとのこと。問題は説明が難しい形状のものが多く“以前頼んだのと同じやつで...”と言われても実際にどんなものだったのか調べるのに時間がかかり、それが分かってからもそれを現場に指示するのにも多くの時間がかかること。そこで思いつかれたのが指図書に写真をはめ込むことだったのです。

今日のご提案



近年ではデジカメの進歩で写真をデータにすること自体はいたって簡単に出来る作業です。それをEXCELやWORDに貼り付ければ確かに指示書の出来上がり...。ただしそれでは依頼先や時期、または図面番号などで検索するのが難しい。そこでいわゆるシステムが要求される訳です。デジカメのデータをサーバーの特定の場所に置いてもらい、システムの受注画面でその画像をリンク、それを指図書の形で印刷できれば...

今日は画像ですか。昔々、まだDOS上でBASIC言語でプログラムを開発していた頃そんなことを言われて“出来ましょーん!”と匙を投げたことがありましたっけ。でも今なら楽勝とは言わずともかなりいいモノが作れそうですね。どうも話を聞く限り「はんばいQ」とはご縁のない世界のようなのですが、いつもお世話になっている販売店さんの顔を立って何とか受注するよう頑張ってください。

今日の所感



※後日談 要件自体は至ってシンプルで、後はいかに技術的な面を詰めるかというスキームでしたがお陰様でご成約いただきました。思えば普段我々は味気ない四則演算主体の世界に生きている訳ですが、たまにはこういうお話も新鮮で良かったです。え? 開発工数と費用は見合ってるのか? まあ... オーダーソフトみたいなものですからね...

